



Mikael.honner@outlook.com

073-625 75 70



Kunskaper

KAM
Projektledare

IT-kunskaper

Microsoft
Salesforce

Språk

Engelska:
flytande i tal/skrift

Personligt

Min fritid ägnar jag åt familjen och vårt hus samt golf och padel

Körkort B

Resultatinriktad Key Account Manager med över 20 års erfarenhet av att skapa tillväxt genom starka affärsrelationer och strategiskt samarbete. Jag trivs i miljöer där jag får vara delaktig i beslut och påverka affärsutvecklingen. Med ett genuint engagemang för kundens framgång har jag byggt långsiktiga partnerskap och sammansvetsade team som tillsammans når högt uppsatta mål. Jag motiveras av förändring, drivs av att överträffa budget och har ett affärsmässigt fokus som kombineras med lyhördhet och förtroendeskapande kommunikation.

Arbetserfarenhet Key Account Manager – AddPro AB (2003–2025)

Min roll på AddPro har inneburit ett stort ansvar för att hjälpa våra kunder att växa och bli ledande inom sina respektive branscher. Genom åren har jag utvecklat min kompetens inom:

- Relationsbyggande och förtroendeskapande dialog
- Motivation och teamutveckling
- Effektiv och målinriktad säljprocess

Budgetansvar: ca 25 Mkr/år

Kundbas: Lokala företag i Skåneregionen

Exempel på kunder: Stiftelsen AF Bostäder, ABA Skol, Grade

Tidigare tjänster (1997–2003)

- KAM – Martinsson (2001–2003)
- Säljare utbildningar i Norden – Oracle (2000–2001)
- Säljare & utbildningsansvarig – RKS Data (1997–2000)

Utbildning & Certifieringar IHM Business School, Malmö – KAM-utbildning (1995–1996)

- Företagsanpassade utbildningar inom försäljning och ekonomi
- Certifieringar från HP, Lenovo och Dell

Ideellt engagemang**Navigatör – Ride of Hope Europe (2014 & 2015)**

Som navigatör för Barncancerfondens cykelevent ledde jag ett team på 25 cyklister genom Europa, med målet att samla in pengar till livsviktig forskning. Ett uppdrag som krävde ledarskap, uthållighet och förmåga att skapa sammanhållning under utmanande förhållanden.  Se cykelresan här

Referenser

Lämnas gärna på begäran.